Pure natural beauty

14, rue de Rivoli 75004 Paris

mermorte.fr

LA BIBLE DES VENDEURS À DOMICILE INDÉPENDANTS

V.D.I.





NOTRE HISTOIRE

Après avoir voyagé partout dans le monde, Tomer Shoham en a conclu que, les minéraux de la mer morte étaient les meilleurs ingrédients pour créer une gamme de cosmétiques innovante et très efficace. Notre gamme de produits anti-âge fut, dès les premiers tests, la garantie d'un succès rapide. Depuis 2005, la marque Pure natural beauty est la première en France à proposer les produits de la mer morte à une grande échelle commerciale. L'innovation et la recherche de la satisfaction du client ont fait se développer les collections pour devenir le leader actuel des cosmétiques de la mer morte. Présents sur tout le territoire Français, la Suisse, et depuis le 4 février 2012 à la boutique/ SPA 14 rue de Rivoli à Paris, notre couverture de la clientèle française est complète. Venez rejoindre notre réseau d'ambassadrices à domicile et prenez du plaisir à gagner votre liberté financière.



La mer morte est un lac d'eau salée situé au Moyen-Orient et d'une surface de 1050km2 environ. C'est le point le plus bas sur terre, cinq cents mètres en-dessous du niveau de la mer. Une route sinueuse entre des montagnes désertiques nous fait découvrir cette mer, ou l'on retrouve sur ses rives, Israël, l'autorité Palestinienne et la Jordanie.
Elle a été secrètement gardée depuis le temps du roi Salomon et de la reine Cléopâtre qui se servait de la boue noire pour garder sa peau satinée légendaire. C'est la source naturelle de minéraux la plus riche au monde utilisée pour la beauté.

La baisse de la pluviométrie, amorcée il y a 40000 ans environ, a engendré la régression du lac et a augmenté constamment la salinité. La dite « eau » est un cocktail de sels dont la concentration diffère totalement de la salinité normale d'un océan. On y trouve 254g de sel par litre d'eau, du magnésium, du potassium, du calcium, des bromides et d'autres minéraux essentiels pour une peau radieuse.
De nombreux hôtels y sont implantés, proposant des cures de remise en forme, de rajeunissement de la peau, de traitement du psoriasis et de l'eczéma. Lorsque l'on s'y baigne, la salinité est telle que l'on flotte sans aucun besoin de nager, porté par le sel.
La marque Pure natural beauty, numéro un en France, vous propose ses gammes de soins pour le visage et pour le corps aux minéraux de la mer morte.

LES 8 RAISONS DE NOUS CHOISIR

1. En développant et en animant votre réseau, devenez responsable et créez votre entreprise indépendante.
2. Vous pouvez concilier votre vie personnelle et professionnelle harmonieusement.
3. Quel que soit votre situation actuelle, le statut d'auto-entrepreneur, moteur de l'économie depuis une décennie, vous permet, soit de compléter vos revenus, soit d'en faire votre activité principale.
4. Une rémunération évolutive et motivante à l'échelle de vos ambitions, sans limite.
5. Nous assurons à vos clients une livraison directement à domicile en colissimo suivi, même pendant vos vacances.
6. Vous entrez dans une société dont la qualité des produits est reconnue mondialement.
7. Notre professionnalisme est à votre écoute pour toutes vos questions, une expérience vérifiée de plusieurs dizaines d'années.
8. Le statut de VDI (vendeur à domicile indépendant), permet de vendre en respectant la légalité, sans avoir à investir, ni de contrat compliqué liant la vendeuse. Vous ne prenez donc aucun risque et vous serez autonome.

VOS QUESTIONS-REPONSES

1 Est-ce que ce métier est fait pour moi ?
OUI ! Pas de diplôme, ni d'expérience demandée, une formation vous sera assurée.

2 Je n'ai jamais travaillé dans la vente, vais-je réussir ?
OUI ! Nous mettons à votre disposition tous les outils de prospection efficaces pour réussir.

3 Est-ce facile de trouver de nouveaux clients ?
OUI! Notre fichier clients et votre carnet d'adresses vous assureront aussi vos rendez-vous.

4 Est-ce que j'aurai un chiffre d'affaire minimum obligatoire à réaliser ?
NON ! Vous fixez vous-même vos objectifs en fonction de la rémunération que vous souhaitez atteindre.

5 Combien puis-je gagner ?
Beaucoup, tout dépend du temps que vous consacrerez à l'activité.

6 Comment puis-je progresser sur le plan de ma formation professionnelle ?
Notre équipe de management, forte d'une expérience de plusieurs années, vous explique tout pour vous faire progresser continuellement, jusqu'à pourvoir être manager régional, inter-régional.

7 Que peux m'apporter Pure natural beauty sur le plan personnel ?
Donner c'est recevoir ! S'épanouir, apprendre à vivre des moments sympathiques et amicaux.

8 Quel sera mon statut professionnel ?
Votre statut professionnel sera : auto-entrepreneur, pour une liberté absolue.

9 Est-ce que je dois prévoir d'autres frais, et acheter des articles pour démarrer?
NON ! Tout est compris dans le kit de démarrage.

10 Est-ce que je serai seule dans mon travail ?
NON ! Nous vous suivons pour : la formation, la comptabilité, les démarches administratives, le commercial.

11 A quelle couverture sociale aurai-je droit ?
Vous aurez droit à la couverture sociale prévue par la loi en vigueur.

12 Comment acheter vos produits ?
En contactant nos responsables, par téléphone, e-mail, courrier, ou par le site internet.

Presse



LES AVANTAGES

Notre équipe vous fera découvrir la qualité de nos produits, de nos services et de notre management. Egalement un métier épanouissant basé sur le contact humain, avec un rythme de travail ou vous pouvez choisir vos horaires. Votre rémunération sera évolutive, et bien évidemment, elle dépendra de votre volonté. Vous allez pouvoir progresser selon vos objectifs et accéder à un plan de carrière que vous vous serez fixé. En totale indépendance, et en développant votre propre activité, vous serez libre, tout en ayant une sécurité financière.

En tant qu'ambassadrice, vous devenez votre propre patron, votre chiffre d'affaire est illimité. Il n'y a rien de plus simple que de démarrer chez nous. Après avoir signé chez PURE natural beauty, nous vous fournirons deux KITS au choix :

1 : une voiture, un crédit et une assurance (si besoin), une mallette et une valise d'accessoires, des dépliants de marketing, la formation, D.V.D., etc….(voir plan de financement en suite et uniquement à la demande personnalisée).

2 : la mallette complète, la valise d'accessoires et les supports commerciaux, gratuits.
La marque PURE natural beauty est fière d'être aujourd'hui leader dans le monde du cosmétique de la mer morte. Nous avons trois produits-phare déjà vendus à plusieurs centaines de milliers d'exemplaires :

- le sel de gommage aux huiles essentielles, pour le corps.
- le peeling mécanique sans granule, pour le visage.
- et le dernier né : le masque Glamour-magnétique, qui s'enlève avec un aimant. Un instant de pure magie, de détente et d'une incroyable efficacité, attesté par toutes nos clientes et, A TESTER... Le savon Acno-C, le kit cellulite, la collection boue noire, le Eye-liss, la crème Boto…

La marque PURE natural beauty est unique au monde : devenez les meilleures ambassadrices de beauté. Le secteur de la vente à domicile est en grande croissance comme en attestent les chiffres de la FVD, fédération de vente directe. Nous vous amenons notre banque pour vous soutenir lors du financement du kit 1 , grâce à un partenariat gratuit. Nous assurons le suivi de votre comptabilité pour simplifier votre secrétariat. Vos clients reçoivent leurs commandes directement. Notre site internet est un outil incomparable. Vous serez entourés d'une structure et d'une logistique qui a fait ses preuves. Notre catalogue est le plus complet de France pour ses gammes très étudiées. La marque PURE natural beauty est le seul réseau de vente à domicile à vous fournir, grâce à notre fichier client existant depuis 2005 un démarrage immédiat de vos rendez-vous. Cela vous assure une rémunération instantanée. Votre temps sera alors réservé à l'accueil, et à développer la qualité de votre savoir-faire pour votre clientèle. C'est pour cela que nous voulons être toujours présents à vos côtés.

PLAN FINANCIER

KIT 1 :
Programme pour nos ambassadrices clefs en main, partenariat pour le prêt bancaire et uniquement sur demande personnalisée :
- mallette complète et valise d'accessoires gratuites.
- voiture : 8000 euros
- assurance personnelle : 200 euros
- assurance voiture : 300 euros

KIT 2 :
- mallette complète et valise d'accessoires gratuites.

POURCENTAGE ET COMMISSIONS

Plan de rémunération PURE natural beauty :

1 - L'ambassadrice reçoit une commission de 25% des ventes réalisées chez son hôtesse quel que soit le chiffre d'affaire.

2 - Ce pourcentage passe à 30% au-dessus de 450 euros de C.A par réunion.

3 - L'hôtesse reçoit en cadeau des produits : jusqu'à 450euros de C.A., elle choisit pour 20% d'achat avant réduction. Au-dessus de ce montant, elle obtient 25%.

4 - La responsable d'équipes reçoit 5% du C.A. réalisé. Nous contacter pour les pourcentages des responsables de département, de région.

Pure - 14 rue de Rivoli 75004 Paris - Tel. : 06 13 96 29 66 - Site : www.mermorte.fr - Email : vdi.contactpnb@yahoo.fr



Pure natural beauty - V.D.I.

FICHE D'IDENTITE DE L'AMBASSADRICE OU DE L'HOTESSE

1 - Vos coordonnées :

Melle ❒ Mme ❒ M. ❒

Nom ....Prénom ....

Adresse...

Code postal ....Ville ....

Tel : ....Portable ....

E-mail : ....

2 - Disposez-vous d'un véhicule ?

Oui ❒ Non ❒

3 - De quelle manière nous avez-vous connus ?

❒ Internet

❒ Presse

❒ Pôle emploi

❒ Ecole esthétique

❒ Hôtesse

❒ Autres

5 - Quel est votre niveau d'étude ?

❒ CAP

❒ BEPC

❒ BAC

❒ BTS, AUTRES

☐ Date du diplôme

6 - Quel Age avez-vous ?

☐ Ans

Pure - 14 rue de Rivoli 75004 Paris - Tel. : 06 13 96 29 66 - Site : www.mermorte.fr - Email : vdi.contactpnb@yahoo.fr



7 Quelle est votre expérience professionnelle ?

-
-
-

8 Quelle est votre situation actuelle ?

❒ Employé

❒ Femme au foyer

❒ Sans emploi

❒ Indépendant

❒ Autre

9 Quels sont vos objectifs de commission mensuels ?

❒ 300€-500€

❒ 500€-800€

❒ 800€-1000€

❒ 1000€- 1500€

❒ 1500€-3000€

10 Quels sont vos jours disponibles ?

❒ Lundi

❒ Mardi

❒ Mercredi

❒ Jeudi

❒ Vendredi

❒ Samedi

❒ Dimanche

11 A partir de quand être-vous prête à commencer ? jj/mm/aaaa

…/…/…

METHODE DE TRAVAIL

Conseils pratiques pour des rendez-vous harmonieux :

I La prise de rendez-vous : Vous avez établi une liste de vos connaissances ou votre responsable vous a fourni une liste préalable, elles sont indispensables pour le démarrage, et pour bâtir les fondations d'une activité constante.

II Préparation de la réunion 10 à 15 jours avant. Afin de garantir le succès d'une bonne réunion, il est impératif de contacter l'hôtesse et de préparer sa première réunion avec elle pour lui lister toutes les étapes de la rencontre.

III LA REUNION

1 - Envoyez le mode d'emploi-réception à votre hôtesse une semaine avant.
2 - Téléphonez à votre hôtesse une journée avant pour confirmer le rendez-vous. Vérifiez qu'elle a rappelé ses invités.
3 - Le jour du rendez-vous, vérifiez que votre kit soit complet, ou n'hésitez pas à nous contacter en cas de doute.
4 - Arrivez 30 mn avant l'heure prévue pour installer votre table, installer vos produits comme sur la photo, et établir le profil des invités pour les cibler commercialement.
5 - Rappelez-vous que votre hôtesse doit se faire plaisir donc lui faciliter le travail.
6 - Accompagnez votre hôtesse à l'arrivée des invités.
7 - Démarrez à l'heure prévue.
8 - Présentez-vous, remerciez votre hôtesse et les invités.
9 - Texte de présentation, à connaitre par cœur: « Bonjour Mesdames, je me présente (prénom, nom), de la société, PURE natural beauty. Avant de démarrer, je tiens à remercier madame X, (l'hôtesse), qui a eu la gentillesse d'organiser cette réunion, merci mesdames d'avoir répondu à son invitation. Pure natural beauty est une société française qui fabrique et commercialise des produits cosmétiques de la mer morte. Son siège est situé à Paris, et sa boutique est 14 rue de Rivoli dans le 4ème. Maintenant, j'aimerai vous faire passer un message. Nous sommes tous à la recherche d'un revenu supplémentaire ou principale et dans le cadre de notre développement national, nous recherchons des conseillères pour présenter nos produits comme moi aujourd'hui : devenez VDI, ambassadrice en cosmétique.
10 - Proposez de mettre de la musique, créez une bonne ambiance avec des rafraîchissements.
11 - La vente est toujours meilleure dans la bonne humeur, n'hésitez pas à sourire et à rire.
12 - Pour les démonstrations, mettre l'hôtesse en valeur.
13 - Présentez PURE Natural beauty, la mer morte et pourquoi vous y investissez-vous ?
14 - Expliquez la vente à domicile, et préparez vos futurs rendez-vous.
15 - Diffusez le concept vidéo sur l'i-Pad
16 - Pendant 20 mn parlez des produits forts et faîtes des démonstrations.
17 - Prenez 10 mn pour répondre aux questions.
18 - Commencez les ventes.
20 - Prenez les rendez-vous avec les invités qui désirent créer des rendez-vous chez elles et les VDI.
21 - A la fin de la réunion, vérifier et envoyer votre bon de commandes et règlements à votre responsable.



Pure natural beauty - V.D.I.

TARIFS DES PRODUITS

DESIGNATION	€uro
MASQUE MAGNET NEVO	79,00
KIT ONGLES	30.00
SEL DE GOMMAGE	30.00
PEELING	29.00
MASQUE A LA BOUE	29.00
CREME POUR LE VISAGE	29.00
COFFRET LIFTING	120,00
BODY BUTTER	35.00
GEL YEUX	40.00
CREME ANTI AGE	40.00

SPA COLLECTION

DESIGNATION	€uro
SELS DE BAIN 4 PARFUMS	27,00
SEL EN SAC	25,00
HUILE DE CORPS	29,00
SAVON PEELING CORPS	30,00
BUBBLE POUR LE BAIN	30,00
BODY LOTION	30,00

KIT COLLECTION

DESIGNATION	€uro
KIT CELLULITE CANEL	115,00
KIT CELLULITE CAFEINE	115,00
KIT LIFTING	120,00
KIT ACNE	100,00



Pure natural beauty - V.D.I.

WINE COLLECTION

DESIGNATION	€uro
SERUM LIFTING	59,00
MULTI VITAMIN	59,00
NOURISHING CREME	59,00
BOTO	69,00
THERMO MASK	59,00
EYELISS	59,00

WISHING COLLECTION

DESIGNATION	€uro
NOURISHING CREME	59,00
COLLAGENE	59,00
MASQUE PORCELAINE	59,00
MULTI SERUM	59,00
SERUM EYE DS	59,00
SERUM LIPOSOM	45,00
SERUM JOJOBA	45,00

MINERAL COLLECTION

DESIGNATION	€uro
SAVON LIQUIDE VISAGE	25,00
TONIQUE NETTOYANT	25,00
TREAT SHAMPOO	25,00
HAIR MASK	30,00
SAVON BOUE ET SEL	15,00
SAVON ACNE	15,00



Pure natural beauty - V.D.I.

KIT COLLECTION

DESIGNATION	€uro
KIT CELLULITE CANELLE CAFEINE	115,00
KIT LIFTING	120,00
KIT ACNE	100,00

BOUE COLLECTION

DESIGNATION	€uro
CREME VISAGE A LA BOUE JOUR	45,00
CREME VISAGE NUIT	45,00
SHAMPOOING BOUE	30,00
CREME CORPS MULTI USAGES	35,00

CONTRAT VDI (Vendeur à Domicile Indépendant)

ENTRE LES SOUSSIGNES :

La société, S.A.R.L. Les 3 Créateurs.., au capital de 8000 Euros, ayant son siège social à 118/130 av. Jean Jaurès 75169 PARIS cedex19 et immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de PARIS, sous le numéro 498 234 210 RCS PARIS, représentée par Mr Shoham Tomer, son directeur D'UNE PART, Ci-après dénommée la Société,

ET

Madame / Monsieur,..né(e) le ....,

de nationalité.................................., demeurant...,

D'AUTRE PART, Ci-après dénommée, le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant)

IL A ETE CONVENU CE QUI SUIT :

Article 1 - Objet du contrat

La société Les trois créateurs confie au VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) le droit non exclusif de vendre les produits de sa gamme, sans territoire déterminé, auprès d'une clientèle de particuliers à leur domicile, leur lieu de travail, ou tout autre lieu non habituellement destiné à la commercialisation de produits.

La Société Les trois créateurs confie au VDI (Vendeur à Domicile Indépendant)le mandat de la représenter afin de recueillir des commandes des produits de sa gamme, sans territoire déterminé, en prospectant une clientèle de particuliers à leur domicile, leur lieu de travail, ou tout autre lieu non habituellement destiné à la commercialisation de produits

Article 2 - Exercice de l'activité

Le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) exerce son activité en toute indépendance, en gérant librement l'organisation de son travail et en déterminant seul son niveau d'activité ainsi que ses objectifs financiers. La Société pourra néanmoins apporter une assistance au VDI (Vendeur à Domicile Indépendant), au démarrage et en cours d'activité, consistant notamment en une information sur la gestion des stocks de produits et sur leurs conditions d'achat et de reprise par la Société, la mise à disposition d'une formation spécifique à la législation relative à la vente à domicile et à la déontologie professionnelle, et à la délivrance d'informations périodiques techniques et commerciales telles que brochures ou guides, plan d'assortiment type, bons de commande clients, fiches techniques relatives aux produits vendus, invitations à des réunions ou remise d'échantillons ou de catalogues. La Société peut apporter au VDI (Vendeur à Domicile Indépendant)une assistance en matière de gestion et d'administration consistant notamment en la fourniture de modèles comptables, la mise à disposition d'un système de gestion du stock des produits, la communication du montant des commissions acquises par le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant)au titre de son activité Le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) et la société échangent réciproquement des informations relatives à l'état du marché, les besoins de la clientèle, la situation concurrentielle, les résultats chiffrés du réseau et d'une manière générale, toutes les informations utiles à l'exercice de la profession. A cette fin, des réunions peuvent être organisées.

Article 3 - Statut social, charges et frais
Si le VDI (vendeur à domicile indépandant) exerce son activité à titre exeptionnel, ou à titre habituel, il devra présenter son attestation d'inscription à l'Ursaff en tant qu'indépendant. Il sera assujetti au régime socialdes indépendants (RSI). Il sera dans l'obligation de reverser ses cotisations sociales au RSI ou à l'Ursaff devant les recettes encaissées..
Le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) fera son affaire de toutes les autres charges, impôts, taxes et frais inhérents à son activité de VDI (Vendeur à Domicile Indépendant). Le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) sera dans l'obligation de s'inscrire au registre du Commerce et des Sociétés ou au registre spécial des agents commerciaux et d'en fournir la justification à la Société à première demande.

Article 4 - Loi protectrice du consommateur et déontologie professionnelle
Le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) exerçant son activité auprès d'une clientèle de particuliers en-dehors des établissements commerciaux, il s'engage à respecter strictement les articles L. 121-21 et suivants du Code de la Consommation relatifs à la protection du consommateur en matière de démarchage à domicile. Il s'engage en particulier à remettre à chaque client un bon de commande l'informant de sa faculté de rétractation dans les 7 jours suivant la date de la commande. Le VDI s'engage par ailleurs à respecter les dispositions du Code Ethique de la Vente Directe, code de déontologie professionnelle dont un exemplaire est annexé aux présentes

Article 5 - Respect des normes commerciales et de l'image de la société
Le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) prospecte, expose, démontre et vend les produits ou services de la Société exclusivement aux particuliers dans les conditions prévues à l'article L. 121-21 du Code de la Consommation. La présentation, la description ou la démonstration des produits ou services commercialisés doit être conforme aux fiches ou guides techniques et descriptifs fournis par la Société. Ces règles s'imposent également lors de la constitution par le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) de son propre réseau de VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) qu'il s'engage à assister et animer. Le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) utilise le nom, le logo ou la marque commerciale de la Société aux seules fins de la distribution des produits ou services ou de recherche de nouveaux VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) en respectant les normes et l'image de la Société et après accord préalable de celle-ci.

Article 6 - Prix de vente des produits
Le prix de vente est fixé par la Société.La société communique au VDI (Vendeur à Domicile Indépendant), en annexe au présent contrat, le prix des produits qu'il aura à vendre. Un nouveau tarif lui sera communiqué à chaque changement qui interviendrait. Le nouveau tarif sera réputé accepté par le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) dès la première commande suivant réception de cette information.

Article 7 - Revenus du VDI (Vendeur à Domicile Indépendant)
Sa rémunération est contituée de commissions assises sur les ventes réalisées par le VDI. Le VDI devrait établir à chaque fin de mois une facture de commissions à la société Les trois Créateurs.
Le VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) recevra une commission égale à 25 % du montant TTC des commandes enregistrées par lui et menées à bonne fin par réunion, c'est-à-dire encaissées par la Société. Et 30% lorsqu'il dépassera un chiffre d'affaire de 450euros par réunion.

Article 8 - Compétence juridictionnelle
De convention exprès entre les parties, le présent contrat est soumis au droit Tous les litiges auxquels le présent contrat pourrait donner lieu seront soumis aux tribunaux de Paris.

Article 9 - Clause de non-concurrence et de confidentialité
Le VDI s'engage à respecter les clauses de confidentialité attachées à chaque société, et à ne pas exposer sa formation ni ses connaissances en ce qui concerne le fonctionnement de la société Les trois créateurs à une société concurrente en cosmétique de la mer morte. Le VDI s'engage à ne pas travailler avec d'autres produits de la mer morte même en tant que vendeuse pendant une période de deux après le dernier jour de travail avec la société Les trois créateurs.

Article 10 - Nullité partielle
La nullité de l'une des stipulations du présent contrat pourra entraîner l'annulation de celui-ci dans son ensemble. En cas d'annulation d'une clause du présent contrat, les parties s'efforceront, en tout état de cause, de renégocier une clause économiquement équivalente.

Fait à ....

Le ..../..../.........

En .... Exemplaires originaux



CONDITIONS GENERALE DE VENTE

1- Champ d'application

Les conditions générales de vente détaillées ci-dessous s'appliquent à toute commande de produits de PURE natural beauty pendant les ventes de VDI. Pour valider sa commande, l'acheteur doit cocher la case » J'accepte les conditions générales de vente », et reconnait de manière irrévocable les avoir lues et en accepte l'intégralité.

2 - Offre

Le vendeur par le biais du bon de commande et du site propose la vente de produits que l'acheteur peut commander avec nos hôtesses. Des informations relatives aux caractéristiques essentielles de ces produits sont disponibles sur le site www.mermorte.fr

3 - La commande

L'acheteur passera sa commande avec l'hôtesse. En remplissant et en validant le formulaire de commande, il est entendu que l'acheteur accepte, sans réserve, les présentes conditions générales de vente.

- Détail de la commande :
Les détails de la commande comprennent la quantité et le nom des produits commandés, le prix unitaire de chaque produit, le prix total de la commande, les frais de traitement éventuels, l'adresse de l'acheteur et de livraison, le mode de livraison, et le mode de paiement.

- Choix du mode de paiement :
Soit l'acheteur est invité à régler avec sa carte de crédit dans la machine, soit il paye par chèque à l'ordre de Les trois créateurs, soit par espèces.

- Paiement et validation
La vente sera considérée comme définitive après validation du paiement total. Un mail vous sera envoyé pour confirmer la date d'envoi du colis.
La commande peut être refusée dans les cas suivants : commande incomplète ou incorrecte, chèque refusé, non-paiement de livraison précédente.

4 - Prix et modifications

Les prix sont libellés en euros, et valable le jour de consultation par l'hôtesse.

5 - Disponibilité

Les offres de produits et de prix sont valables dans la limite des stocks disponible du fournisseur.

6 - Délais de livraison

La commande sera livrée à l'adresse indiquée par l'acheteur et selon les modalités spécifiées. Le vendeur mettra tout en œuvre pour respecter le délai de livraison, néanmoins, il ne peut être tenu responsable de perte de colis, ou d'un retard causé par un tiers.

7- Droit de renonciation

Conformément à la loi française du 14 juillet 1993 sur les pratiques du commerce et la protection et l'information du consommateur, l'acheteur dispose d'un délai de 7 jours ouvrable à compter du lendemain de la date la commande. Si le produit reçut ne correspond pas au produit que l'acheteur a commandé ou s'il est endommagé, il peut dans ce délai retourner le produit, à ses frais accompagné de la facture et du bon de retour dument complété et signé à l'adresse indiquée sur le bon de retour. Seuls seront acceptés les produits en état neufs et complets, retournés dans leur emballage d'origine. Tout produit ne répondant pas à ces exigences ne sera pas remboursé.

8 - Facturation

Le bon de livraison fait office de facture, nous demander une facture si besoin.

9 - Vie privée

Le vendeur s'engage au respect de la loi du 8 décembre 1993 relative à la protection de la vie privée à l'égard des traitements de données à caractère personnel.

10 - Litige

Tout différent relatif à la commande et à l'application ou l'interprétation des présentes conditions générales de vente sera exclusivement régit par le droit français. Le tribunal de Paris sera seul compétent en cas de litige.

11- Service clientèle et réclamation

Pour le suivi de la commande et/ ou pour toute question ou réclamation éventuelle quant à la conformité des produits livrés, l'acheteur peut s'adresser à l'adresse suivante : Les trois créateurs 118/130 rue Jean Jaurès 75019 Paris, ou téléphone : 06.60.92.46.62 ou sur le site mermorte.fr

TEMOIGNAGES

PURE natural beauty est une entreprise qui vend ses produits en vente directe de personne à personne, en boutique, par internet, et sur les salons de cosmétique.
C'est mon activité principale depuis un an, en ayant commencé comme distributeur de base, je suis devenu manager.
La vente directe avec PURE natural beauty m'a permis de créer mon emploi et de vivre de mon travail sans avoir de compte à rendre à un employeur.
Tout au long de ces mois, j'ai acquis une expérience de la vente directe avec les produits de la mer morte.
Et je peux dire que cette société est une super entreprise qui propose des produits de qualité avec un bon rapport qualité prix.
Si vous souhaitez vous lancer dans la vente directe, regardez bien leur concept, vous pouvez être certain de choisir une bonne entreprise ...

Cordialement, Mme Nathalie S. 41 ans, Asnières.

La vente directe est, à mon avis, un secteur qui donne la chance à tous. L'essentiel est aussi d'avoir un bon manager qui vous aidera à atteindre votre objectif. Il y a quelques mois, j'ai voulu me relancer comme VDI en redémarrant de zéro. J'ai choisi une société qui puisse être en accord avec mes aspirations. J'ai tout de suite ressenti le sérieux de l'entreprise. Je voulais avoir une seconde activité pour compléter mes revenus et j'ai réussi.
En 4 mois j'ai accompli mon 1 er objectif et aujourd'hui, c'est moi qui aide les autres simplement à accomplir le leur. Je continue toujours à développer ma clientèle.
Je suis vendeur indépendant chez PURE natural beauty et ça me plait beaucoup, je travaille avec un concept qui permet d'apporter des résultats visibles contre le vieillissement de la peau : je l'utilise moi-même chaques jours. La méthode est simple, je vous invite à rejoindre cette équipe.

A vous toutes, Valérie D. 38 ans, Paris.

Bonjour,
Je viens de lire votre petit message. Je souhaite vous rassurer sur l'emploi à domicile. J'ai 2 enfants et je travaille avec la société PURE natural beauty depuis plusieurs mois en tant que conseillère. Je conseille mes produits à mes clients et amis. Ce sont des produits à base de minéraux de la mer morte, des cosmétiques très performants pour beaucoup de problèmes de peau. Pour toute personne qui recherche un emploi, qui souhaite se lancer dans la vente à domicile, ou si vous souhaitez en savoir plus sur l'activité et sur son statut VDI, contactez-les responsables de PURE natural beauty, ils sauront vous guider pour vous aider à augmenter vos revenus.
A bientôt.

Isabelle, 54 ans, Cergy-Pontoise.

Bonjour moi c'est Emma, je suis maman d'une petite Leona de 4 ans et je suis distributrice de produits cosmétique de la gamme PURE natural beauty, le métier me convient car j'aime la relation humaine.Il faut quand même s investir un peu dans l'activité mais tu es plus libre que chez un patron. Moi, je veux en faire mon activité principale. Il n'y a pas de pression mais tu dois avoir des objectifs, plus tu as de réunions plus tu gagneras de l'argent si tu as besoin de plus de renseignement surtout n'hésite pas à les contacter.

Emma, 31 ans, Colombes.

Bonsoir
J'exerce une activité à temps choisi en plus de mon travail, pas de contrainte, pas de risque financier, une liberté totale. Je me suis retrouvée une nouvelle force de travail, j'ai pû regagner une forte confiance en moi grâce à un entourage et une équipe très professionnelle et dynamique. Vous trouverez tous les détails sur leur site.
Bien cordialement.

Florence, 48 ans, Ozoir-la-Ferrière.

UN METIER EVOLUTIF

Grâce à la vente directe à domicile, 500000 emplois hommes et femmes non-délocalisables ont été créés. Il y a 25 millions d'actes d'achats par an, c'est une vente plébiscités par les consommateurs. C'est un secteur qui depuis des décennies s'est affirmé dans l'économie du pays. La chaleur que l'on reçoit pendant une réunion pour découvrir de nouveaux produits est incomparable avec aucun autre circuit de vente.

Vous pouvez avoir un emploi stable, facile à intégrer dans votre emploi du temps, avec un minimum de 15 heures par semaine.

La qualité de nos produits est reconnue depuis des années en France et votre poste est totalement évolutif. De deux façons : vous commencez en tant qu'hôtesse, puis le mois suivant devenez ambassadrice et alors vous pouvez créer votre toile de réunions autour de votre ville, puis de votre département, et de région. Devenir responsable de région est alors un poste à hautes responsabilités, avec un fort salaire. Après quelques années, vous pourrez être capable de gérer une région. Nos formateurs sont là à chaque étape de votre évolution : votre personnalité, votre engagement, votre détermination et vos qualités seront vos alliés pour votre réussite. Deuxièmement, vous pouvez aussi commencer en tant que responsable de département et évoluer vers responsable de région. Les cartes sont dans vos mains.

Nous vous assurons toutes les formations, aucun diplôme n'est demandé.

Pure - 14 rue de Rivoli 75004 Paris - Tel. : 06 13 96 29 66 - Site : www.mermorte.fr - Email :

DESCRIPTIF DE LA MALETTE

- Une mallette à roulettes grand format.
- Les 45 références (testeurs) des cosmétiques de la mer morte.
- Deux bols de rinçage des mains.
- Une carafe.
- Un plateau bleu.
- Quatre serviettes.
- Dix petites cuieillères.
- Rouleau de sopalin.
- Coton.
- Une bouteille de dissolvant.
- Une bouteille de lotion antibactérienne.
- Deux miroirs.
- Rouleau de sacs poubelles 10l.
- Pinceau à masque.

DESCRIPTIF DES ACCESOIRES

- Catalogue PURE natural beauty
- Bons de commandes, de cadeaux.
- Agenda.
- Caisse.
- Fond de caisse 50e.
- Flyers PUB hôtesse/ambassadrice.
- Machine à carte bleue.
- Deux stylos
- Calculatrice.
- Agrafeuse.
- I. Pad, avec film pub et musique.
- Nappe.
- Deux grosses bougies bleues.
- Un bloc de sel.
- Un grand panneau publicitaire sur pied.



Pure natural beauty - V.D.I.



Qualité produits - Qualité management - Qualité service